

Vyjednávacie zručnosti II.

Školenie Vyjednávacie zručnosti II. je určené manažérom, riadiacim pracovníkom, marketingovým pracovníkom a obchodníkom, korporátnym vyjednávačom, pracovníkom štátnej a verejnej správy, pracovníkom prvého kontaktu s klientmi - verejnosťou. Ďalej pre hovorcov, zástupcov odborov alebo neziskových organizácií, ale aj pre všetkých, ktorých problematika zaujíma.

Obsah vzdelávania

- skôr kým začnete (Nastavenie výhodných podmienok vyjednávania)
- čo to je vyjednávanie? Kedy je vyjednávanie možné?
- postoje k vyjednávaniu
- vyjednávacie stratégie
- vyjednávacie taktiky
- príprava na vyjednávanie (Chceme a môžeme vyjednávať?)
- princíp COST (Stojí vyjednávanie za to?)
- vyjednávanie postavené na udržaní pozície - vlastnej výhody /tvrdé praktiky/
- vyjednávanie postavené na záujmoch - zblížovanie pozícií /mäkké praktiky/
- sily vo vyjednávaní
- vyjednávanie - ohrozenia
- ústupky vo vyjednávaní
- ako prelomiť mŕtvy bod?
- správanie počas vyjednávania
- jednotlivé etapy a kroky vyjednávania
- stanovovanie cieľov vyjednávania
- rekognoskácia potrieb protistrany
- postup a etapy vyjednávania
- správanie počas vyjednávania
- čo robia špičkoví vyjednávači
- vyjednávanie ako zisťovanie
- ako argumentovať